

水産業界の動向

LEAD THE VALUE

2017年9月

株式会社 三井住友銀行

コーポレート・アドバイザー本部 企業調査部

- 本資料は、情報提供を目的に作成されたものであり、何らかの取引を誘引することを目的としたものではありません。
- 本資料は、作成日時点で弊行が一般に信頼できると思われる資料に基づいて作成されたものですが、情報の正確性・完全性を弊行で保証する性格のものではありません。また、本資料の情報の内容は、経済情勢等の変化により変更されることがありますので、ご了承ください。
- ご利用に際しては、お客さまご自身の判断にてお取扱いただきますようお願い致します。本資料の一部または全部を、電子的または機械的な手段を問わず、無断での複製または転送等を禁じております。



三井住友銀行

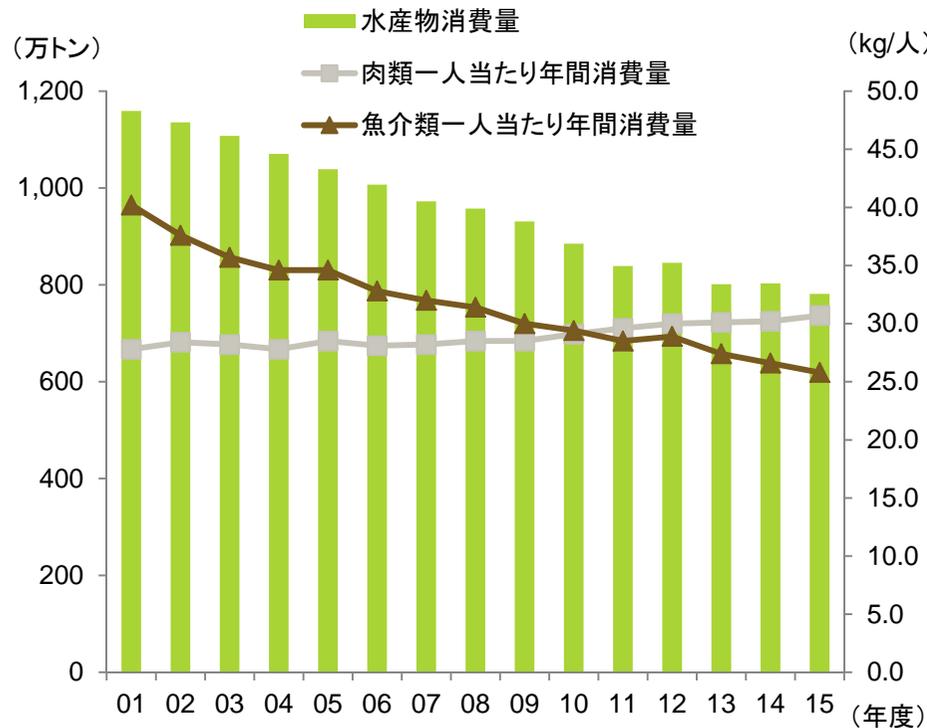
1. 水産物の需給・価格動向	3
2. 国内市場における各事業者の動向	7
3. 水産事業者の今後の戦略の方向性	13
(ご参考資料) 水産物輸出拡大の可能性	17

1. 水産物の需給・価格動向

1.水産物の需給・価格動向～需要面

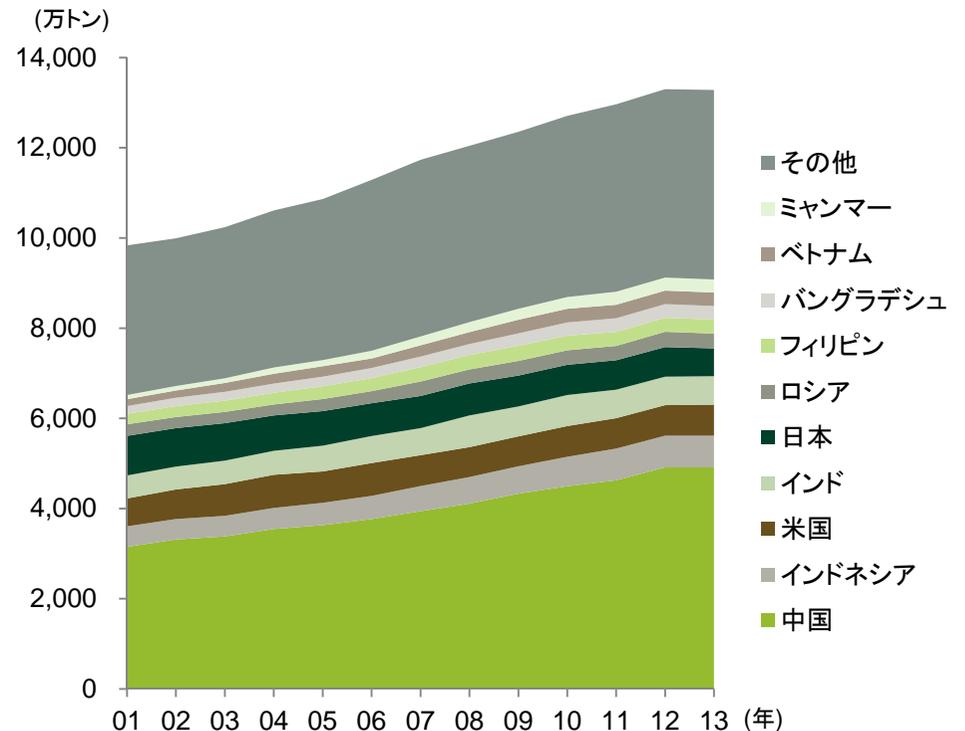
国内の水産物消費量は、日本人の肉食化や嗜好の多様化等を背景に01年をピークに減少傾向で推移しています。一方、世界全体では、新興国における個人所得の増加や健康意識の高まりに加えて、これら地域での流通システムの整備等インフラ面の改善もあって、特に中国やインド、インドネシアを中心に増加傾向にあります。

国内水産物消費量推移



出所：農林水産省「食料需給表」を基に弊社作成

世界水産物消費量推移



(注)養殖用飼料等の非食用水産物は含まない

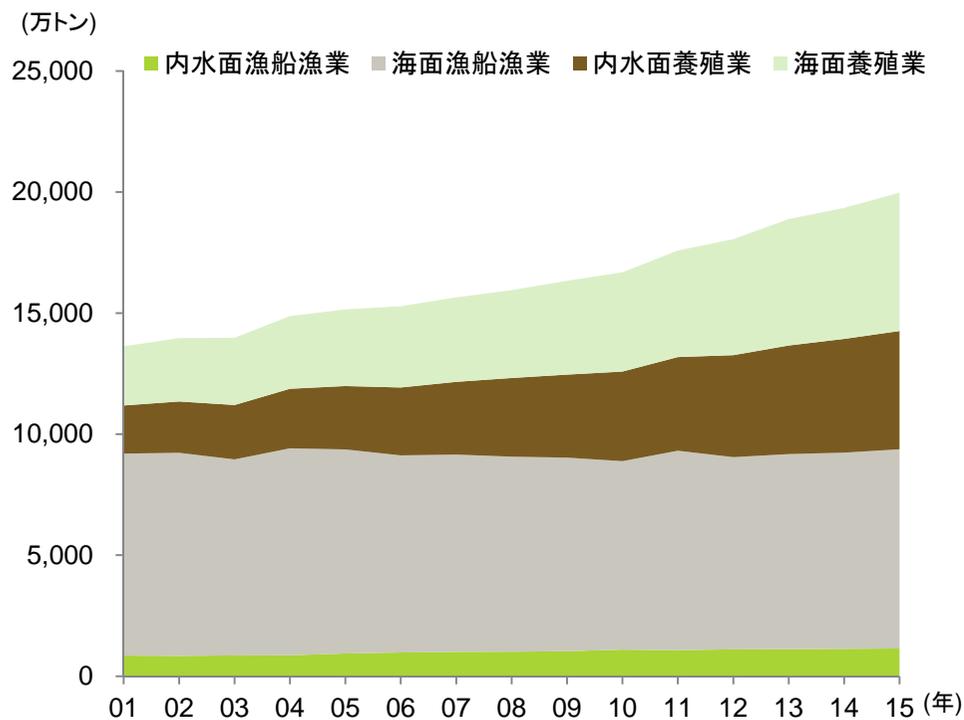
出所：FAO「FAOSTAT (Food Supply - Livestock and Fish Primary Equivalent)」を基に弊社作成

1.水産物の需給・価格動向～供給面

世界的な水産物の需要拡大が進む一方、供給面では、主力の漁船漁業では水産資源管理の影響等により生産量は横ばいとなっており、足元は養殖による生産で需要増を賄う格好となっています。

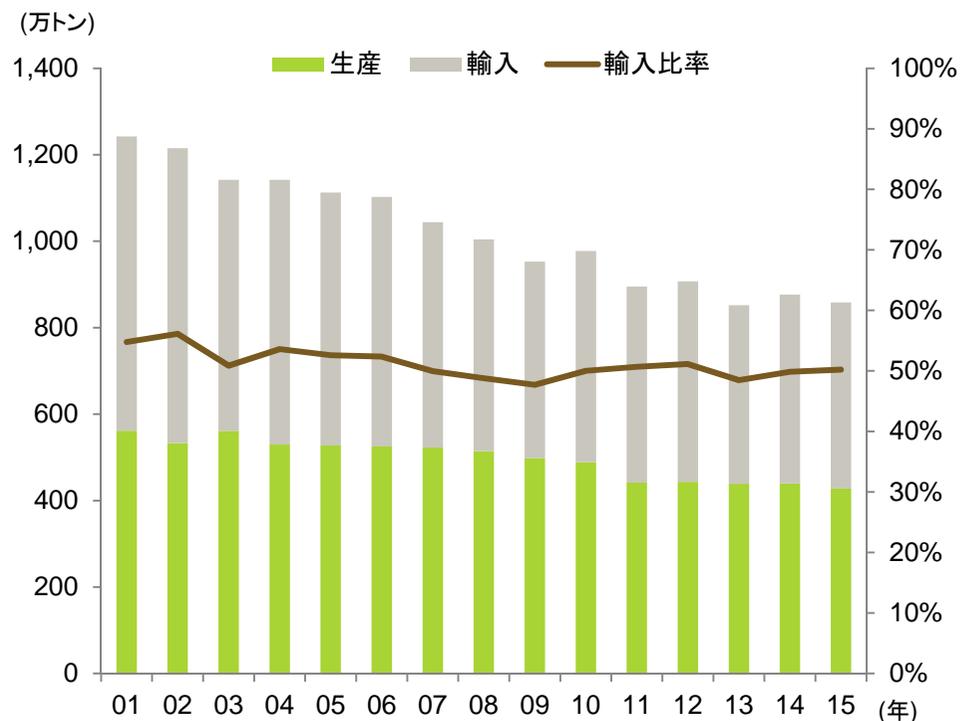
一方、国内生産は需要低迷に伴って、漁船漁業、養殖共に減少傾向が続いている他、輸入も同様に減少しています。

世界の漁獲・生産量推移



出所：FAO「Global Production Statistics」を基に弊社作成

国内の生産量・輸入量推移



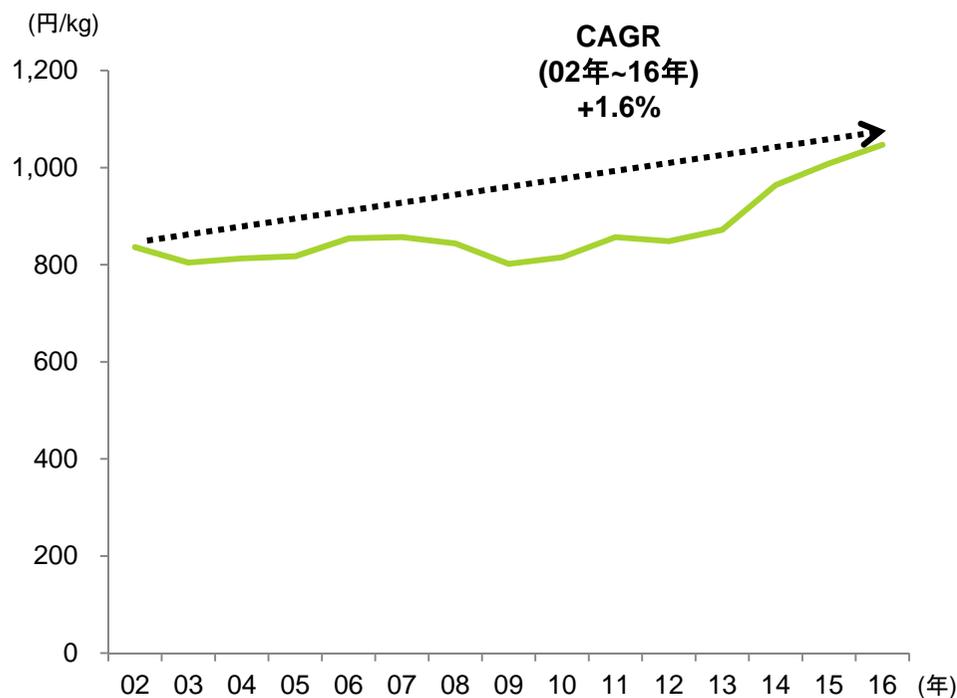
出所：農林水産省「食料需給表」を基に弊社作成

1.水産物の需給・価格動向～国内価格推移

国内で需要減少が進む中、新興国での需要増や天候不順による供給力不足の影響を受けて、国内水産物価格は年平均成長率(CAGR)+1.6%と上昇傾向で推移してきました。

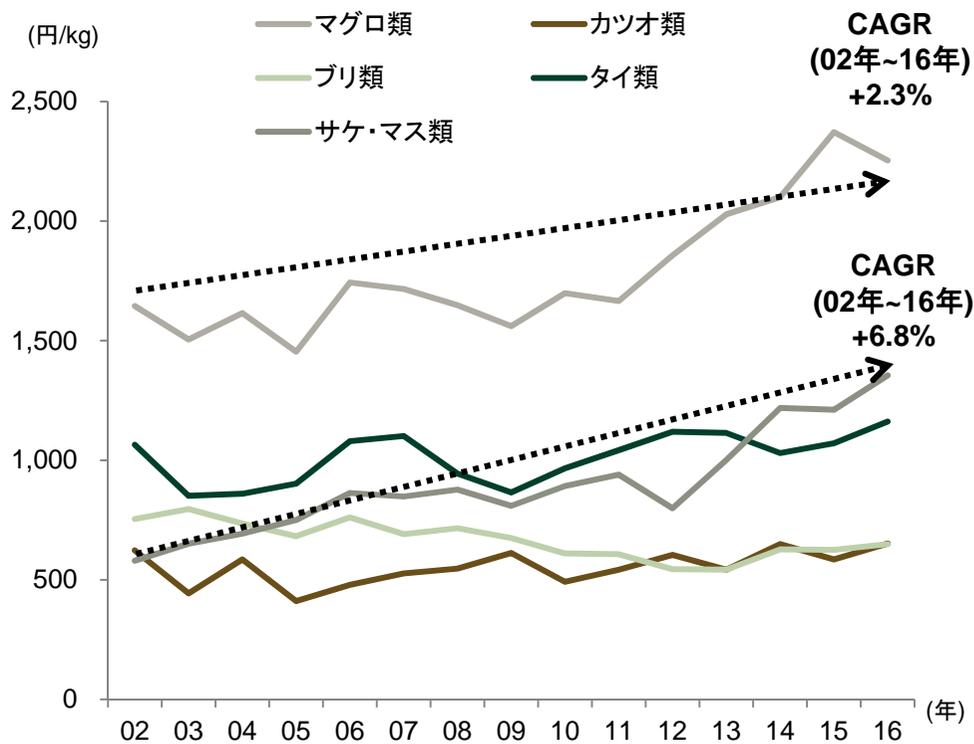
品目別にみれば、世界的にも需要の高いマグロやサケ等を中心に価格変動は大きく、水産関連事業者にとっては価格変動リスクへの対策が重要となっています。

国内水産物価格推移



出所：東京都中央卸売市場HPを基に弊社作成

国内水産物価格推移(主要品目)

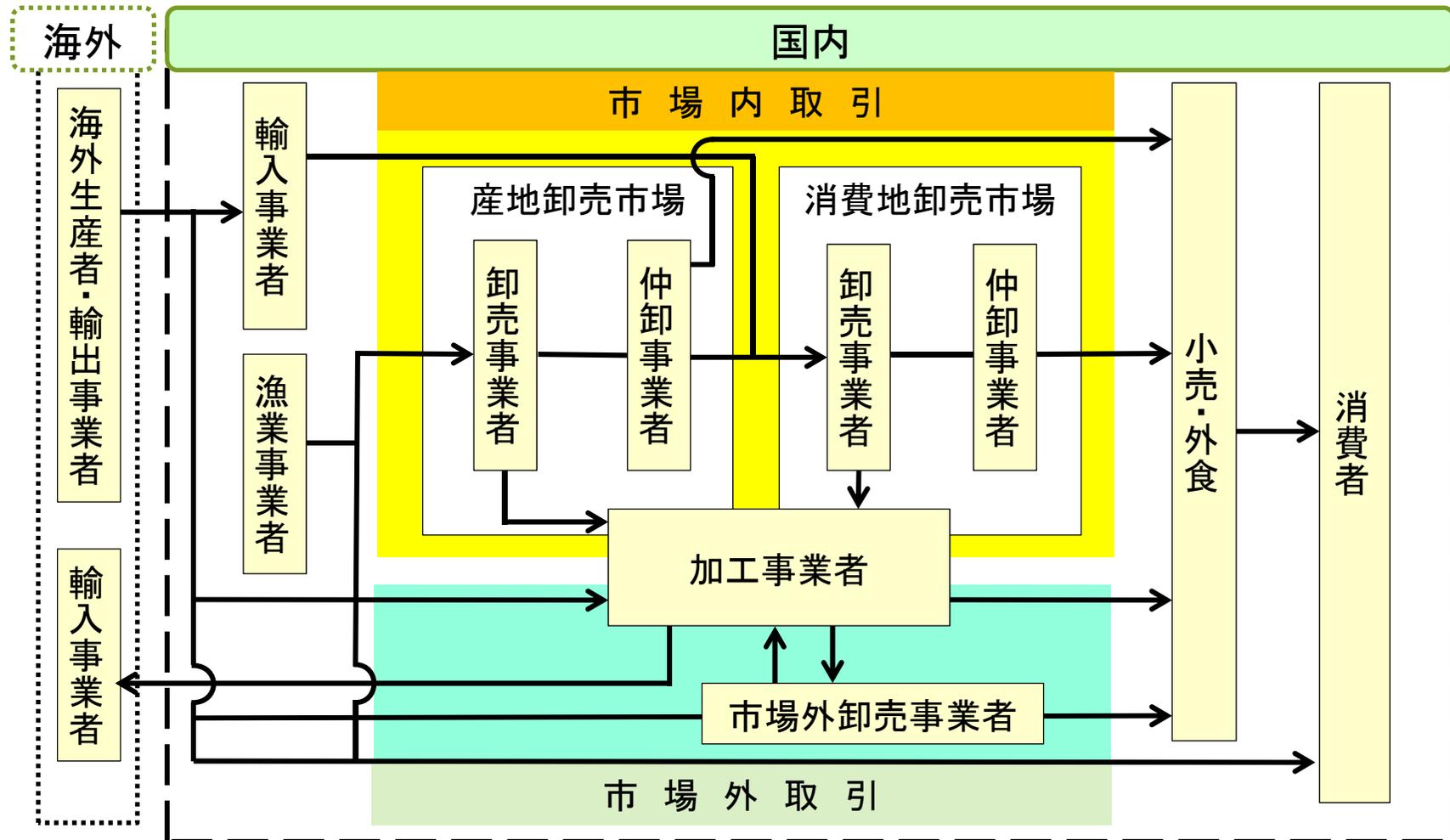


出所：東京都中央卸売市場HPを基に弊社作成

2. 国内市場における各事業者の動向

2. 国内市場における各事業者の動向～国内流通環境

水産物の流通には「市場内取引」と「市場外取引」があります。このうち市場内取引は、その機能に応じ「産地卸売市場」と「消費地卸売市場」に大別されます。「産地卸売市場」で水産物を魚種、サイズ、品質等で仕分けされた後、大都市等消費地に位置する「消費地卸売市場」等に出荷され、最終消費者に供給される仕組みとなっています。



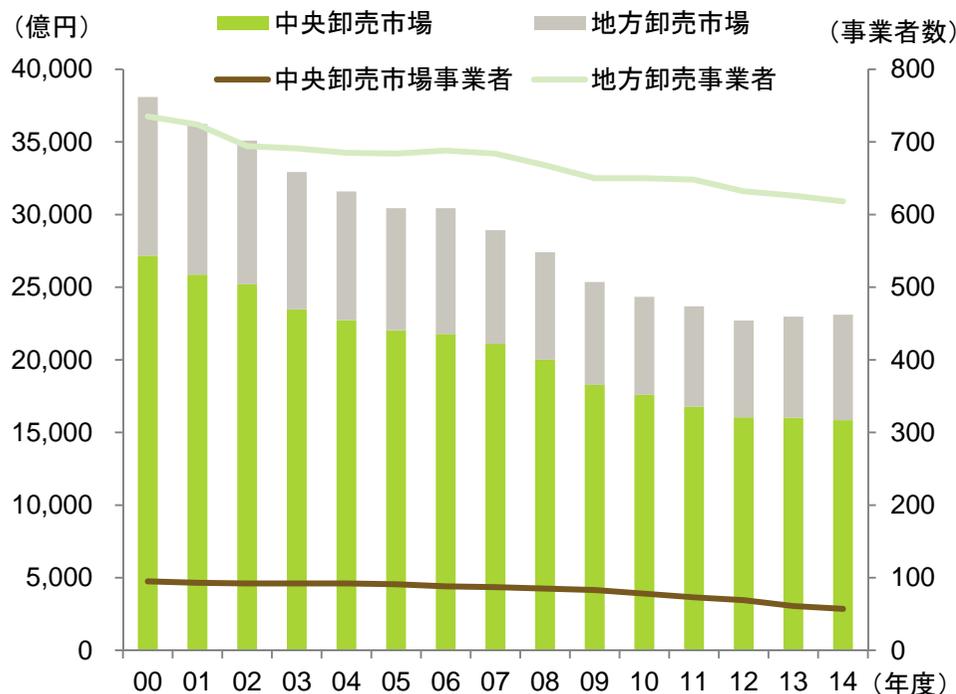
出所：農林水産省資料を基に弊行作成

2.国内市場における各事業者の動向～卸売事業者の動向

従来は市場内取引が中心でしたが、大手小売・外食企業等、大口需要家の増加により、卸売市場を介さず、直接調達する「市場外取引」が拡大しています(市場経由率<数量ベース>00年:66%→14年:52%)。

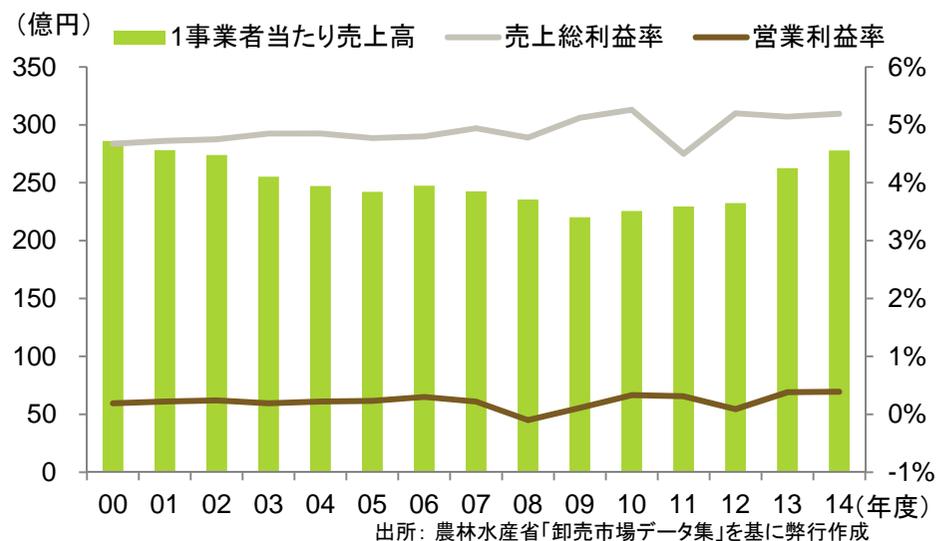
市場内取引の縮小を受け、卸売市場内の卸売事業者数は減少基調にあります。こうしたなか、各事業者では、市場外取引の強化等、収益構造を変化させつつ事業に取り組む動きもみられます。

卸売市場における水産物の取扱金額と事業者数の推移



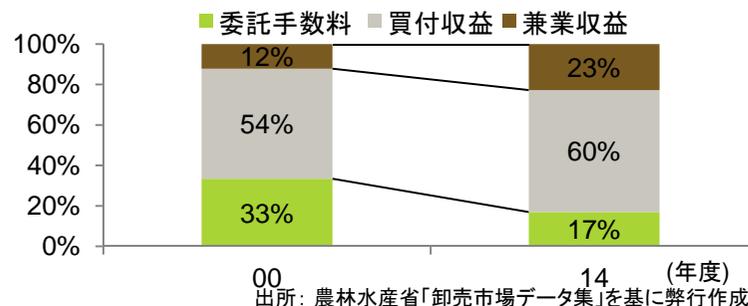
出所：農林水産省「卸売市場データ集」を基に弊行作成

水産卸売事業者(中央卸売市場)の業績推移(1社当たり平均)



出所：農林水産省「卸売市場データ集」を基に弊行作成

水産卸売事業者の売上総利益の内訳推移



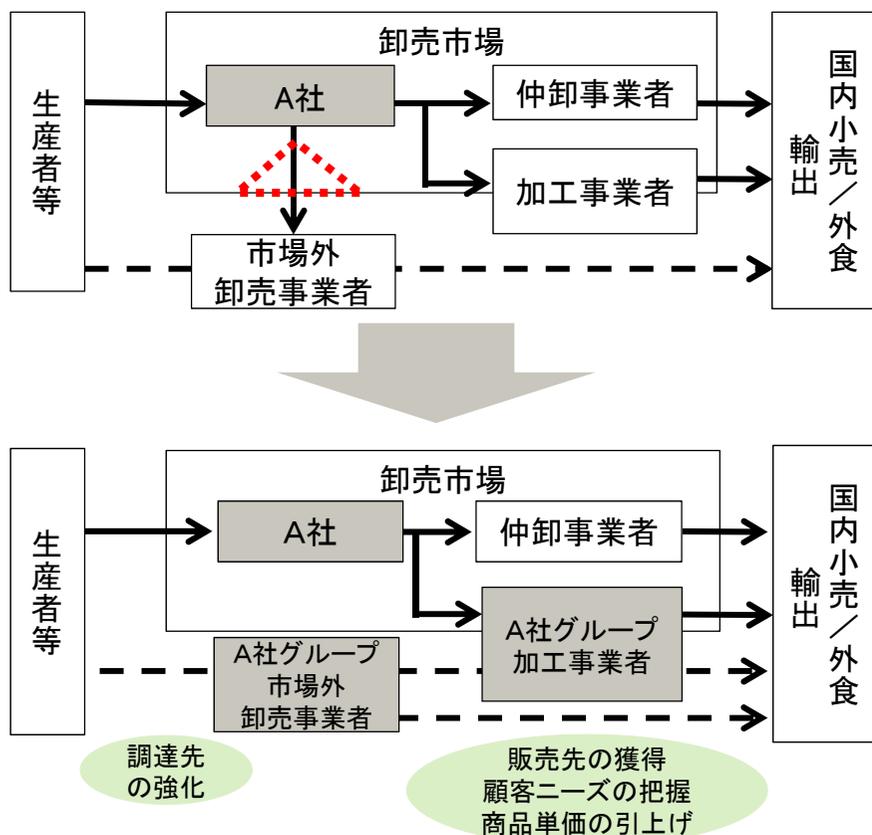
出所：農林水産省「卸売市場データ集」を基に弊行作成

(ご参考)水産物輸出拡大の可能性～卸売事業者の取組み

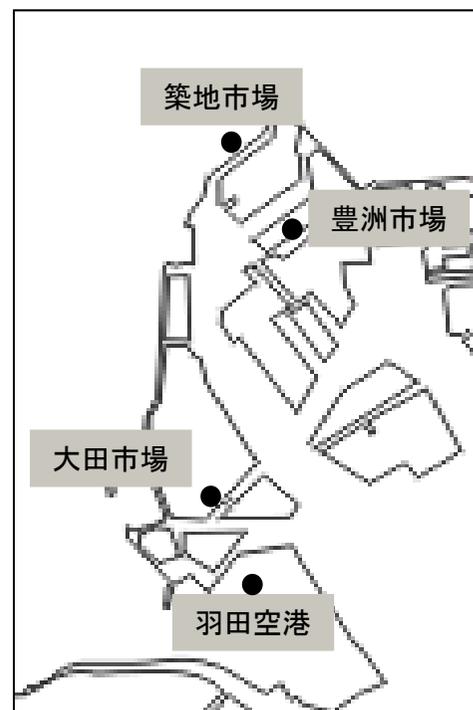
卸売市場法により市場外への販売が原則禁止されている卸売事業者の中には、市場外に卸売事業者や加工事業者を設置することによって、自ら輸出販売先を獲得できるようにする他、消費ニーズをより肌理細かく把握し調達や加工を行う等、輸出促進に向けた体制を強化する例もみられます。

また、羽田空港に近い大田市場を輸出拠点とする卸売事業者が増加する等、卸売市場の特徴を活かし輸出に取り組む企業もみられます。

市場外取引を活用した事例)



卸売市場を活用した事例



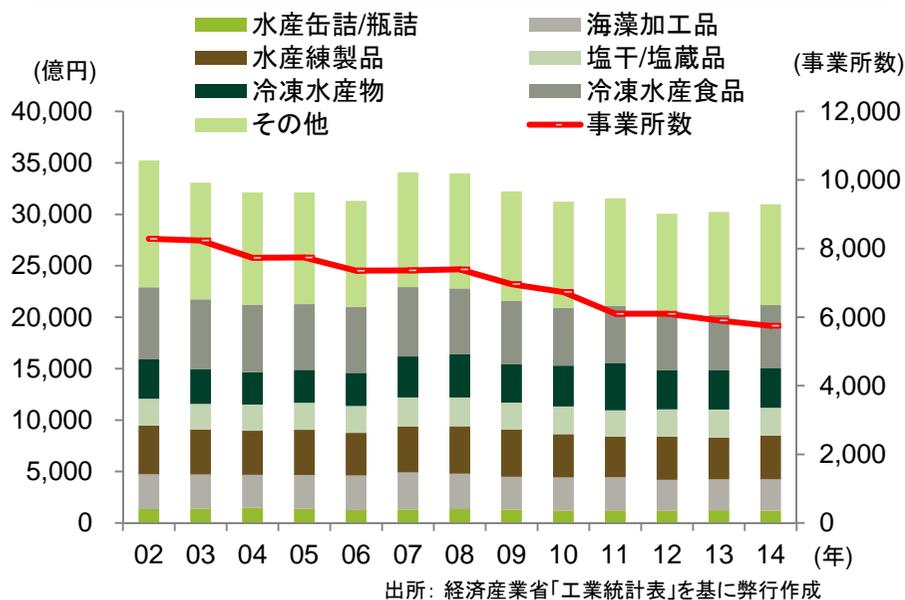
大田市場は、水産取扱額が築地市場の2%程度にとどまるものの、築地市場の豊洲市場への移転を巡る混乱がある中、羽田空港に近く輸出拠点として利便性が高いことが注目され、利用事業者が増えており、満室状態に近づいています。

2.国内市場における各事業者の動向～水産加工事業者の動向

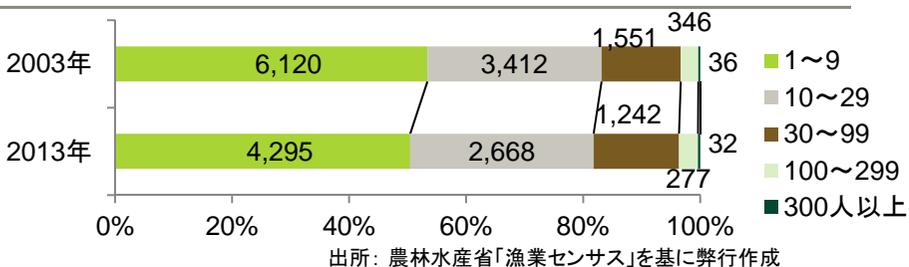
水産物加工業界については、従業者数30人以下の小規模事業者が主体です。事業者数は小規模事業者を中心に減少傾向にある一方、水産加工業の出荷額は横ばいに推移しています。

近年、「食の安全」という観点から、厚生労働省主導による全食品事業者へのHACCP(注)取得の促進が行われており、各社はHACCP認定施設を増やしています。

水産加工業の出荷額の推移と事業者数の推移

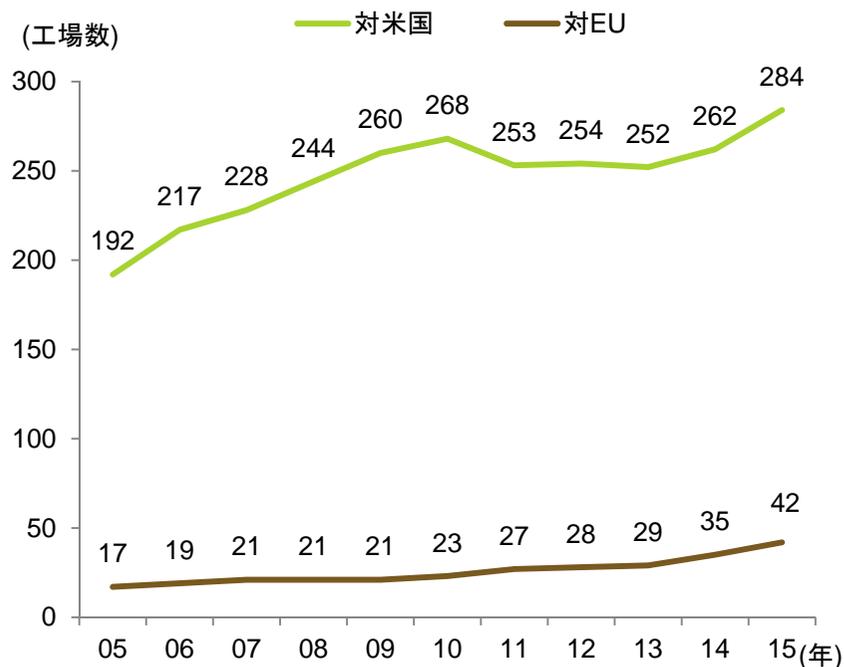


規模別工場数の比率の推移



HACCP(注)認定施設数の推移

(注)Hazard Analysis and Critical Control Pointの略。食品製造時に工程上の危害を起こす要因(Hazard)を分析しそれを最も効率よく管理できる部分(CCP)を連続的に管理して安全を確保する管理手法。



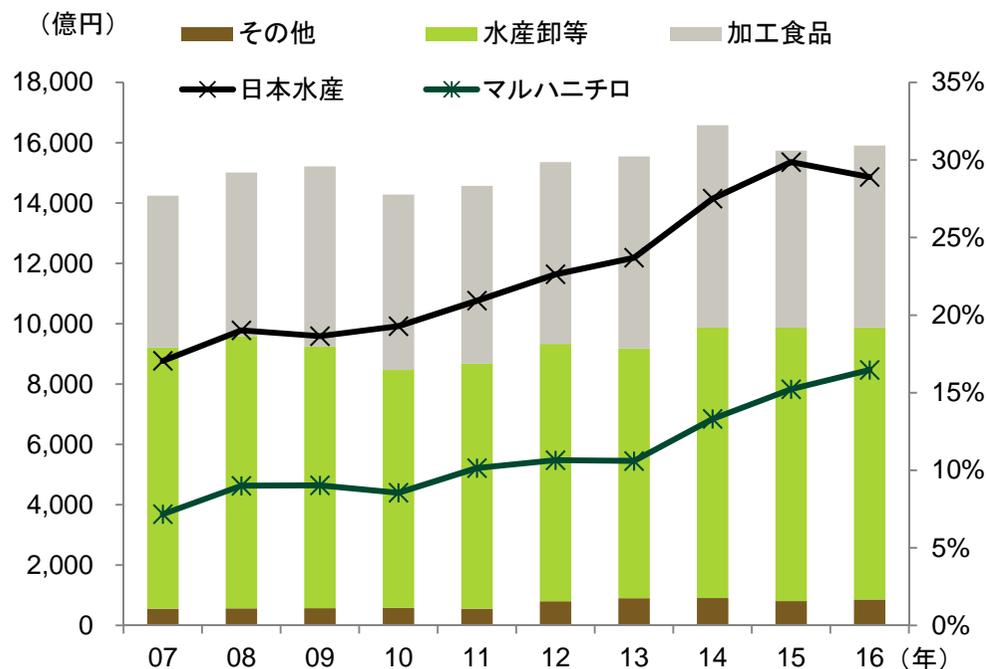
(ご参考) 国内市場における各事業者の動向～水産大手各社の動向

国内大手水産3社は、「水産卸」と「加工食品」の2つを事業の柱としています。「水産卸」では、安定的な供給を狙い、生産量の管理が相対的に容易な養殖事業の強化を、「加工食品」では、食の簡便化ニーズへの対応等から惣菜や冷凍食品の強化を中期経営計画で掲げる等、主力事業の更なる拡大を狙っています。

また、更なる拡大が見込まれている海外市場の需要を取り込むべく、各社とも海外事業を強化しています。

大手3社合算売上高(セグメント別)と海外売上高比率(注)

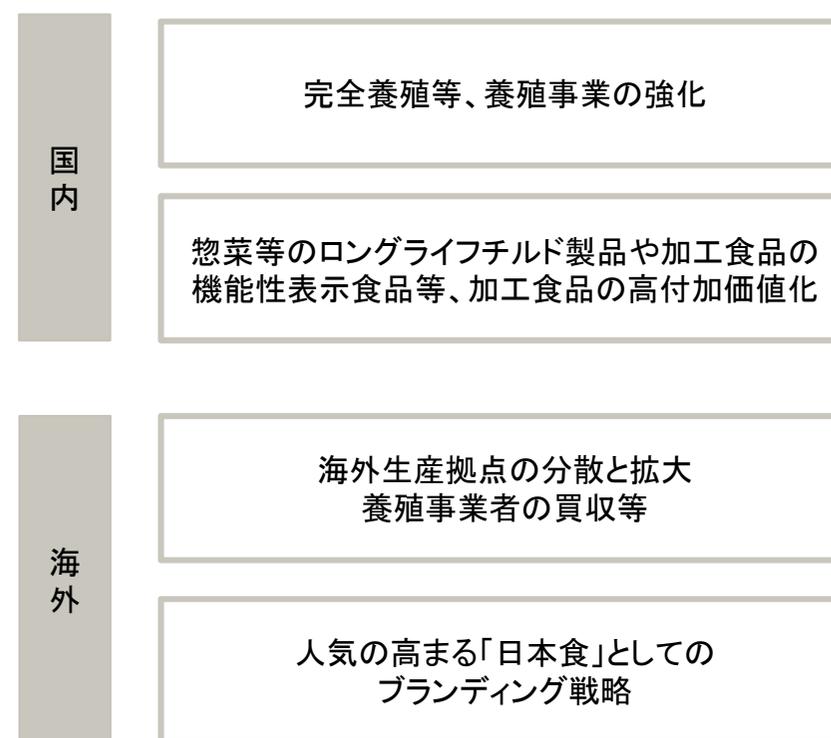
大手水産企業の経営戦略



(注)マルハニチロ、日本水産、極洋の3社

極洋の海外売上高は非開示(現状、国内売上高が90%超を占める)。

出所: 各社有価証券報告書を基に弊社作成

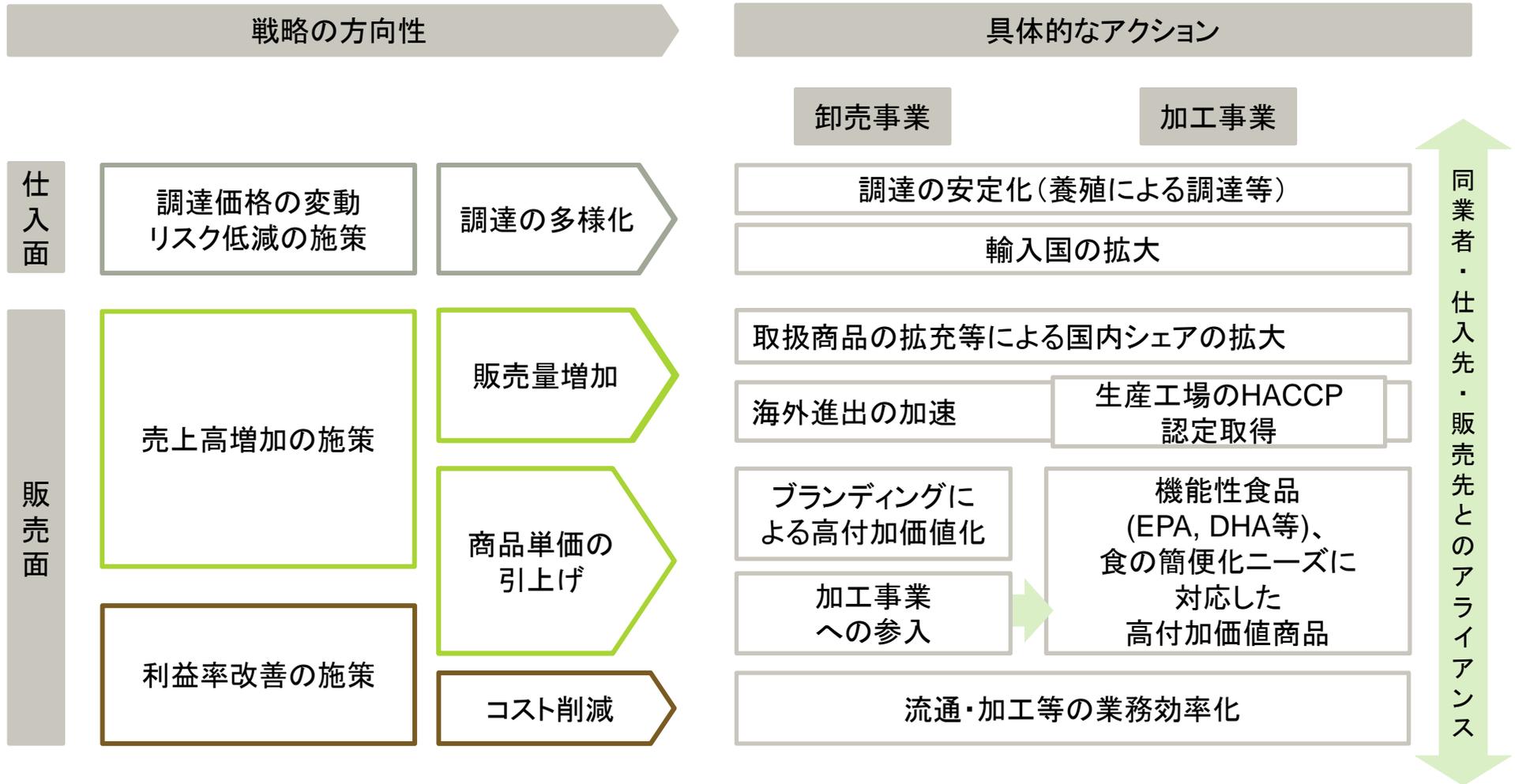


出所: 各社有価証券報告書を基に弊社作成

3. 水産事業者の今後の戦略の方向性

3.水産関連事業者の今後の戦略の方向性

水産卸売事業と水産加工事業は何れも需要の減少や不安定な供給という共通の課題を抱えています。こうしたなか、売上高増加、供給の安定化等を図っていく上では、それぞれの事業において、取扱商品の拡充や高付加価値商品による単価の引上げを行う他、より川上(生産)・川下(小売)に事業範囲を拡大することも選択肢として考えられます。



3.水産関連事業者の今後の戦略の方向性～アライアンスの動向①

目的	企業名 (業種)	相手企業名 (業種)	時期	概要
海外進出の加速	グローバル・オーシャン・ワークス(GOW) (食品)	International Marine Products(IMP) (食品卸<米国>)	16/11月	養殖ブリ等の加工販売を行うGOW社は、米国への販売強化を目的に水産物卸の米IMP社を買収。
取扱商品の拡充	那覇魚類 (食品)	西崎食品、世界冷凍 (食品)	10/11月	冷凍カツオ、マグロを主に取り扱う那覇魚類がモズクや惣菜を取り扱う西崎食品と冷凍水産物加工販売の世界冷凍を吸収合併。
	アライアンスシーフーズ (ASF) (食品卸)	Hofseth International AS (食品<ノルウェー>)	15/11月	横浜冷凍は全額出資子会社の水産卸会社ASFを通して、ノルウェーの水産加工会社に資本参加。
取扱商品の拡充 商品単価の引上げ	神戸物産 (食品卸)	ほくと食品 (食品)	12/12月	事業の継続が難しくなった水産加工のほくと食品を買収。三陸で水揚げされた魚を加工食品として自社の業務用スーパーで販売。
	マルイチ産商 (食品卸)	信田缶詰 (食品)	15/07月	水産缶詰を製造・販売する信田缶詰を買収。
	アライアンスシーフーズ (ASF) (食品卸)	Hofseth Biocare ASA(HBC) (食品<ノルウェー>)	16/08月	横浜冷凍は全額子会社である水産卸売のASFを通じて、サーモンの頭、皮、骨等の端材を原料としたサプリメントやフィッシュミールの製造販売のHBCに資本参加。

出所：レコフM&Aデータベースより弊社作成

3.水産関連事業者の今後の戦略の方向性～アライアンスの動向②

目的	企業名 (業種)	相手企業名 (業種)	時期	概要
業務効率化	中央魚類 (食品卸)	東京北魚 (食品卸)	11/11月	同業者の東京北魚に出資し、関連会社とする。足立市場での事業を統合し、適正規模に集約化。
輸入国の拡大	ニチモウ (食品卸)	San Arawa (農林水産<アルゼンチン>)	10/03月	アルゼンチンの漁業会社であるSan Arawaに資本参加。同社が生産する冷凍すり身の独占販売権を取得。
養殖による調達	魚力、松下水産、 木村水産、坂本水産 (その他小売)	ヨンキュウ (食品卸)	12/02月	鮮魚小売りの魚力、養殖事業の松下水産、木村水産、坂本水産の4社が水産卸のヨンキュウに資本参加(ヨンキュウは養殖魚の確保を目的とした提携)。
	アライアンスシーフーズ (ASF) (食品卸)	Fjordlaks Aqua AS (農林水産<ノルウェー>)	16/06月	横浜冷凍の全額子会社であるASFとノルウェーの水産加工会社のHofseth International ASが共同でノルウェーのサーモン養殖会社を買収。

出所：レコフM&Aデータベースより弊社作成

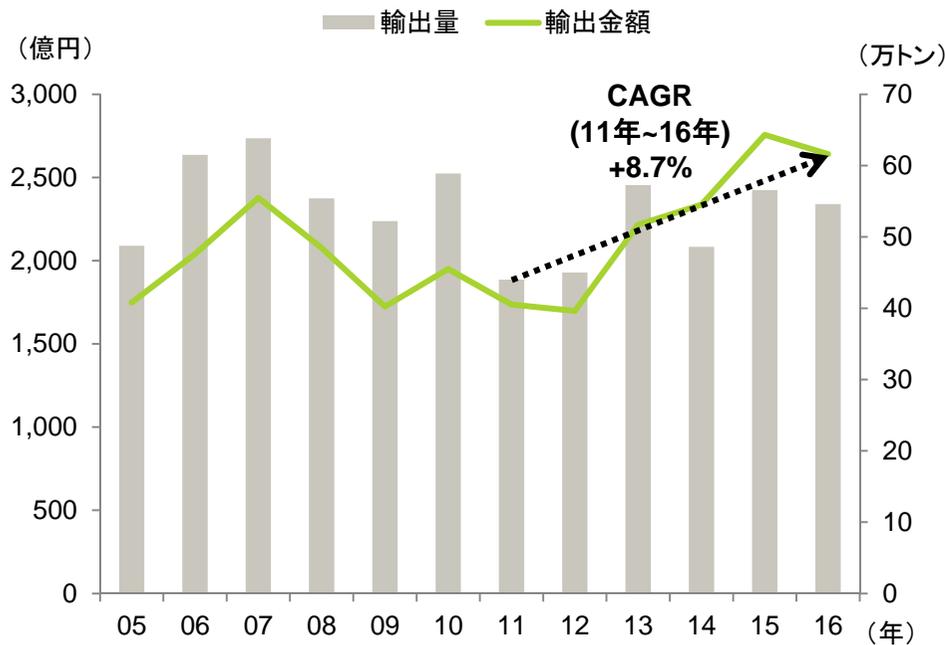
(ご参考資料) 水産物輸出拡大の可能性

水産物輸出拡大の可能性～輸出量・金額の推移と政府施策の概要

日本国内からの水産物輸出は、2011年の福島第一原子力発電所の事故による各国の輸入規制の影響等により一時的に落ち込んだものの、世界的な魚価の上昇が続いたことも影響して金額ベースでは増加傾向で推移しています。

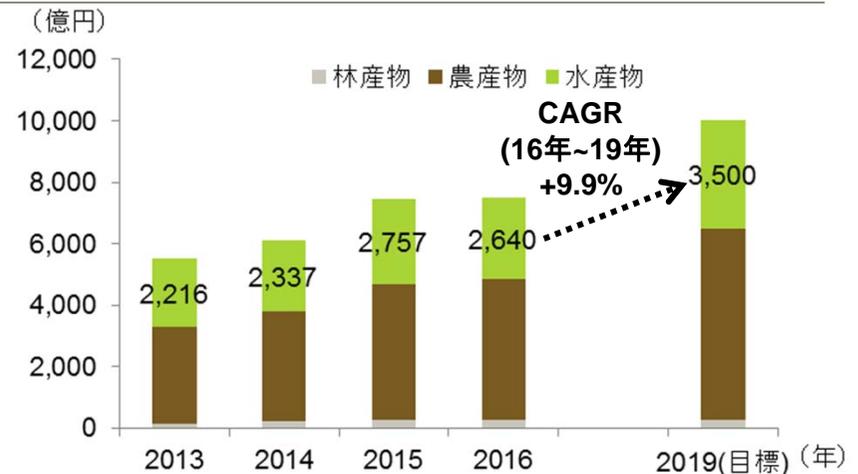
政府の取組では農林水産業を成長産業にしていくため拡大し続けるグローバルマーケットに向けた輸出強化の取組を行っており、2019年に農林水産物の輸出額を1兆円にする目標を立て、様々な施策を行っています。

輸出量・輸出金額の変化



出所：財務省「貿易統計」を基に弊社作成

農林水産物の輸出額推移と目標額



出所：農林水産省資料を基に弊社作成

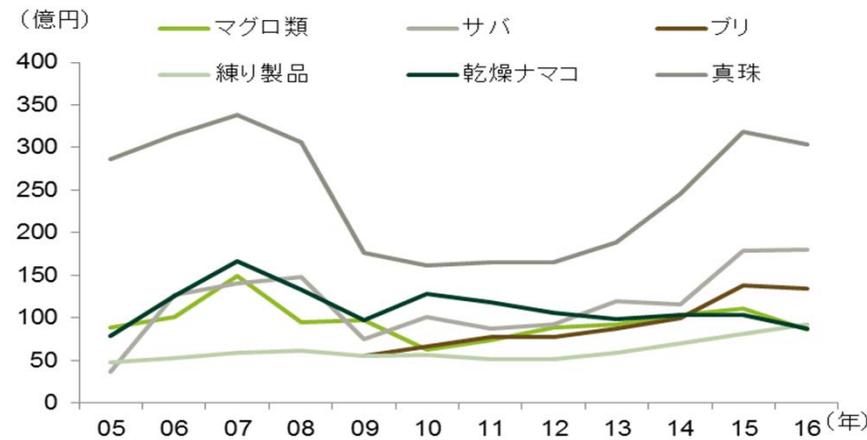
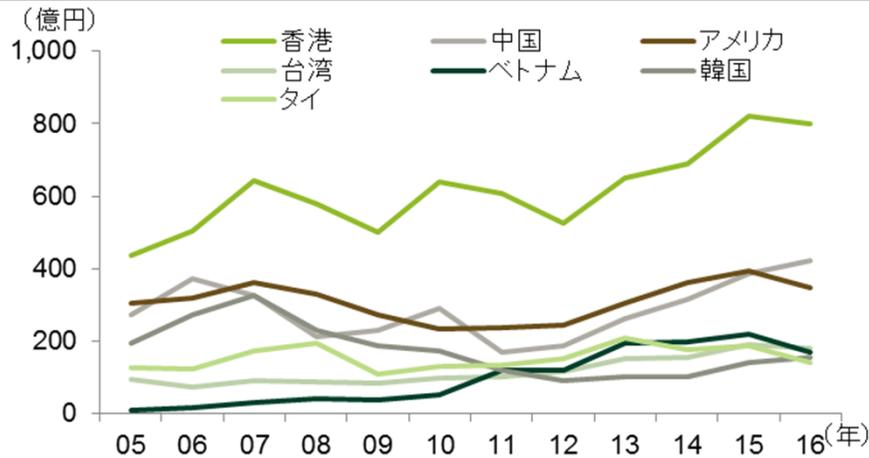
政府が取り組む主な施策

- ①国内生産体制の整備
 - ・養殖生産の拡大
 - ・高品質な冷凍製品の生産、低コスト生産モデルの構築
- ②市場の拡大
 - ・水産物のブランディング化 - JETROや業界団体による各国での商談会
- ③輸出先国・地域の規制・ニーズに応じた輸出環境の整備
 - ・水産加工施設のHACCP対応推進
 - ・輸出に係る規制の緩和、手続きの簡素化
 - ・卸売市場法の改訂により、輸出に係る卸売業者の第三者販売可能化

水産物輸出拡大の可能性～輸出先シェアと輸出品目

輸出国別にみると香港が安定して伸びている他、中国向けが大きく伸びています。品目別に見ると、真珠やホタテ貝が変わらず輸出の上位を占める中、近年では政府やJETROのブランディング強化によりブリが上位に入っています。輸出のターゲットとなる水産物の特徴として、①希少性がある、②安定して均一な品質を確保できる、③ブランド力がある、が挙げられ、これらに当てはまる水産物の輸出は今後も拡大していくとみられます。

出荷国別・品目別水産物輸出金額の推移



出所：財務省「貿易統計」を基に弊行作成

輸出のターゲットとなる水産物

希少性があるもの

- 国内の成功例
＜ブリ(欧米向け)＞
 - ・欧米近海で取れない水産物
 - ・脂の乗った特別な味が人気となっている。
 - ・日本食レストラン以外にもフィレで供給が行われている。

安定して均一な品質を確保できるもの

- 他国成功例
＜ノルウェー産サケ＞
 - ・日本近海でもとることが出来るが、加工食品を製造するに当たり安定して均一な品質が求められ、人工種苗等を活用したノルウェー産養殖鮭が輸入されている。

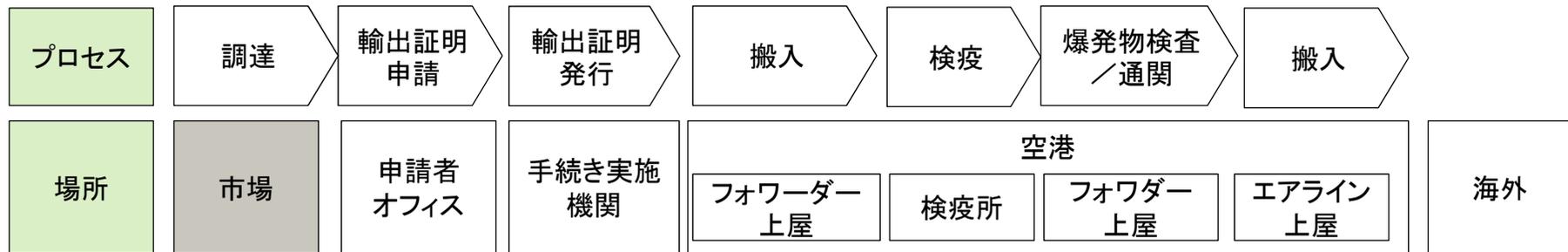
ブランド力のあるもの

- 国内成功例
＜ナマコ、ホタテ(中国向け)＞
 - ・中国で非常に高い人気を有しており、日本産ではなく北海道産という地域ブランドが確立されている。
 - ・帆立等の貝類は近年寿司ネタとして消費が開始されつつあり、衛生面で生食に適する処理がなされていることも優位性がある

水産物輸出拡大の可能性～政府の輸出促進に向けた取組み

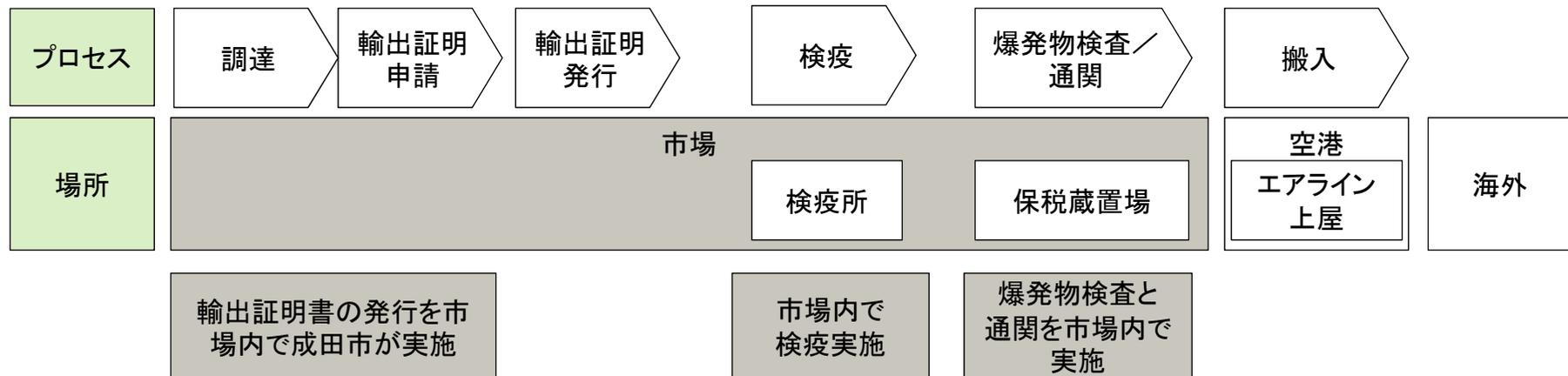
政府も卸売市場を活用した農林水産物の輸出促進として、国家戦略特区として成田卸売市場を活用した輸出拠点整備を目指しています。輸出手続きを市場内に集約することで、手続きのワンストップ化を図り、手続きの迅速化・負担軽減を実現しようという取組がなされています。

<現状: 4日～5.6日程度>



輸出手続き
ワンストップ化

<将来像: 3日程度>



出所: 農林水産省資料を基に弊社作成